



TAMPEREEN TEKNILLINEN YLIOPISTO
TAMPERE UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

LAURI LEVÄ
KIINTEISTÖKEHITTÄMISEN TÄRKEIMMÄT OSA-ALUEET ERI
KIINTEISTÖTYYPEISSÄ

Kandidaatintyö

Tarkastaja: Ari Ahonen

TIIVISTELMÄ

LEVÄ, LAURI: Kiinteistökehittämisen tärkeimmät osa-alueet eri kiinteistötyypeissä.

The most important subjects of real estate development in different real estate types.

Tampereen teknillinen yliopisto

Kandidaatintyö, 30 sivua

Rakennustekniikan kandidaatin tutkinto-ohjelma

Pääaine: Rakennustuotanto

Tarkastaja: TUT Industry Professor Ari Ahonen

Avainsanat: kiinteistökehitys, kiinteistö, arvonluonti, tuottokyky, sijainti

Kiinteistökehittäminen on projektiluontaista toimintaa, jonka pääasiallinen tarkoitus on luoda arvoa kiinteistölle. Ensisijaisesti arvoa pyritään luomaan kiinteistösijoittajalle eli parantaa kiinteistön tuottokykyä. Toinen tavoite on luoda arvoa käyttäjille, joiden toiveet ja vaatimukset kasvavat koko ajan. Rakennusosalalla tämä onkin huomioitava, jotta kiinteistöillä olisi kysyntää sekä vuokra- että sijoitusmarkkinoilla.

Tässä kandidaatintyössä käsitellään kolmea eri kiinteistötyyppiä (asuintilat, toimistotilat ja liiketilat) lähinnä kiinteistösijoittajan näkökulmasta. Tämän kandidaatintyön pääasiallinen tarkoitus on selvittää, mitkä sijainnilliset ja toiminnalliset tekijät vaikuttavat tietyn kiinteistötyypin tuottokykyyn niin, että kiinteistön tuottokyky paranee. Tutkimuksen tavoitteena on luoda yleiskuva kiinteistötyyppien tuottokykyyn vaikuttavista ominaisuuksista, jotta kiinteistösijoittaja voisi arvioida ja ennakoida sijoittamisen kannattavuutta.

Tässä tutkimuksessa käy ilmi, että kiinteistön arvon muodostumiseen vaikuttaa useat asiat, joista tärkeimmät ovat sijainti ja kiinteistön tilojen ominaisuudet. Suurin mahdollisuus vaikuttaa näihin ominaisuuksiin on kiinteistökehityshankkeen alussa. Tämän takia kiinteistökehittäjän tulee keskittyä erityisesti kehityshankkeen alkupään tehtäviin, jotta hanke olisi mahdollisimman kannattavaa kaikille sen osapuolille.

SISÄLLYSLUETTELO

1.	JOHDANTO	1
2.	KIINTEISTÖKEHITTÄMINEN	2
2.1	Kiinteistökehittämisen tärkeimmät osa-alueet	2
2.2	Kiinteistökehittämisen lähtökohdat	3
2.2.1	Green Field-toiminta	4
2.2.2	Brown Field-toiminta	4
2.3	Kiinteistökehityshankkeen osapuolet	4
2.3.1	Kiinteistösijoittajat	5
2.3.2	Käyttäjät	5
2.3.3	Kiinteistökehittäjät	6
2.4	Rakennushankkeen vaiheet ja kustannusten määräytyminen	6
2.5	Asiakaslähtöinen kiinteistökehitys	7
3.	ERI KIINTEISTÖTYYPPIEN ERITYISPIIRTEET	9
3.1	Sijainnilliset tekijät	10
3.1.1	Asuinitilat	11
3.1.2	Toimistotilat	11
3.1.3	Liiketilat	12
3.2	Rakennuksen ominaisuudet	12
3.2.1	Asuinitilat	13
3.2.2	Toimistotilat	13
3.2.3	Liiketilat	14
4.	KIINTEISTÖKEHITTÄJÄN TEHTÄVÄT	15
4.1	Ennakointi	15
4.2	Markkinointi	16
4.2.1	Markkinatutkimus ja markkinointitutkimus	16
4.2.2	Asiakasluokittelu ja arvottaminen	17
4.3	Mahdollisuuksien määrittely	17
4.3.1	Green Field-toiminta	17
4.3.2	Brown Field-toiminta	18
4.3.3	Liikenne ja ympäröivä toiminta	18
4.4	Konseptointi	18
4.4.1	Kannattavuusanalyysi	19
4.4.2	Differointi	19
4.5	Rakennuttaminen	19
4.6	After sales eli jälkimarkkinointi	20
5.	ARVONLUONTI	22
5.1	Kiinteistön arvonaluontiprosessi	22
5.2	Riskit kiinteistökehityksessä	23
5.2.1	Kiinteistökehittäjän riskit	23
5.2.2	Kiinteistösijoittajan riskit	24

6.	YHTEENVETO	25
6.1	Yhteenveto ja päätelmät	25
6.2	Tutkimuskritiikki.....	27
6.3	Jatkotutkimuskohteet.....	27
	LÄHTEET.....	29

1. JOHDANTO

Kiinteistökehitys on projektitoimintaa, jonka tarkoituksena on kasvattaa kiinteistön tai alueen arvoa, muokkaamalla rakennettua ympäristöä. Kiinteistökehityksen tarkoituksen on luoda lisäarvoa itse kiinteistölle ja kiinteistökehityshankkeen eri osapuolille. [1, s. 15]. Kiinteistökehityshankkeen osapuolia ovat yleensä sijoittaja, kehittäjä ja käyttäjä. Sijoittajille arvoa kiinteistön tuottokyvyn parantuminen, joka on myös kiinteistökehityksen ensisijainen tarkoitus. Kiinteistön käyttäjille arvoa voi tuoda viihtyisämmät, toimivammat tai ekologisemmat tilat. [1, s.24-25] Kehittäjän tehtävä onkin yhdistää sijoittajien ja käyttäjien tarpeet ja vaatimukset niin, että rakennetulla kohteella on kysyntää vuokra- ja sijoitusmarkkinoilla.

Kiinteistökehitysprosessi alkaa uuden liikeidean etsimisellä ja kehittämisellä. Tämän jälkeen kohde markkinoidaan ja rakennutetaan, jonka jälkeen kohde on valmis käyttöön- otettavaksi [1, s. 67-69]. Kehitettävänä kohteena on siis kiinteistö, jolla tarkoitetaan maa- tai vesialueen omistuksen yksikkö, joka on merkitty kiinteistönä kiinteistörekisteriin. Kiinteistöllä sijaitsevat omistajan omistamat rakennukset ja laitteet kuuluvat myös kiinteistöön. [2] Yleensä puhekielessä kiinteistö tarkoittaa rakennusta, kuten asuinkerrostalo tai toimistorakennus. Kiinteistökehitys voidaan jakaa kahteen pääosa-alueeseen uudisrakentamiseen eli Green Field-toimintaa ja kiinteistön jalostukseen eli Brown Field-toimintaan. [1, s. 15]

Tutkimus on luonteeltaan kirjallisuusselvitys, jossa perehdytään kiinteistön kehittämisen tärkeimpiin osa-alueisiin eri kiinteistötyypeissä. Tutkimuksen tavoitteena on luoda yleiskuva kiinteistökehityshankkeen tärkeimmistä tehtävistä ja tavoitteista. Erityisesti tutkimuksessa keskitytään tapoihin, joilla voidaan parantaa eri kiinteistötyyppien tuottokykyä, koska se on kiinteistökehittämisen perimmäinen tarkoitus.

Tässä tutkimuksessa kiinteistökehittämistä käsitellään lähinnä sijoittajan näkökulmasta. Eli pyritään tuomaan ilmi asioita, joita sijoittajan on huomioitava sijoituskohdetta valitessaan. Toinen näkökulma tutkimuksessa on asiakaslähtöisyys. Käyttäjien tarpeet ja vaatimukset kehitettävän kohteen sijainnille ja tiloille kasvavat koko ajan, joten niihin on kiinnitettävä yhä enemmän huomiota rakennuslalla, jotta kehityshankkeista saadaan mahdollisimman tuottavia myös sijoittajille.

2. KIINTEISTÖKEHITTÄMINEN

Kiinteistökehittäminen on projektiluontaista toimintaa, jolla pyritään parantamaan kiinteistön tuottokykyä tulevaisuudessa [1, s.15]. Kehitettävänä kohteena on siis kiinteistö, jolla tarkoitetaan maa- tai vesialueen omistuksen yksikkö, joka on merkitty kiinteistönä kiinteistörekisteriin. Kiinteistöllä sijaitsevat omistajan omistamat rakennukset ja laitteet kuuluvat myös kiinteistöön. [2] Yleensä puhekielessä kiinteistö tarkoittaa rakennusta.

Kiinteistön tuottokykyyn vaikuttavat sen sijainnilliset tekijät ja rakennuksen tekniset ja fyysiset ominaisuudet. [3, s. 55, 158] Taulukkoon 1 on koottu kiinteistön tuottokykyyn vaikuttavat tekijät.

Taulukko 1 Kiinteistön tuottokykyyn vaikuttavia tekijöitä [3, s.162]

Sijainnilliset tekijät	Saavutettavuus julkisilla liikennevälineillä
	Saavutettavuus yksityisillä liikennevälineillä
	Etäisyydet
	Alueen imago
	Lähiympäristön palvelut
Kohde tekijät	Rakennuksen kunto
	Rakennuksen ikä
	Rakennuksen toiminnallisuus, pohjaratkaisu, tilatehokkuus ja muunneltavuus
	Tekninen varustelutaso ja kunto, energiatehokkuus
	Rakennuksen imago
	Vuokralaiset

Kiinteistökehittäjät pyrkivät luomaan kohteita, joilla olisi kysyntää vuokraus- ja sijoitusmarkkinoilla. [3, s. 55] Jotta tämä olisi mahdollista, on kiinteistökehittäjän tunnettava ja osattava ennakoita mm. käyttäjien tarpeita, alueen tuomia mahdollisuuksia ja markkina-tilannetta. Kiinteistökehityshankkeessa onkin useita eri vaiheita ennen kuin kiinteistö on valmis käyttöönotettavaksi ja luovutettavaksi sijoittajille.

2.1 Kiinteistökehittämisen tärkeimmät osa-alueet

Kiinteistökehityshanke sisältää useita eri vaiheita. Kiinteistökehittäjän tulee kyetä ennakkoimaan ja arvioimaan markkinoita, kohteen nykytilaa ja käyttäjien tarpeita. Lisäksi tulee hallita rakennuttamisen tehtävät. Kiinteistökehittäminen onkin poikkitieteellisyyttä ja luovuutta vaativaa toimintaa. [1, s. 27-28] Taulukkoon 2 on koottu kiinteistökehittämisen tärkeimmät osa-alueet.

Taulukko 2 Kiinteistökehittämisen tärkeimmät osa-alueet

Lähtökohdat	Green Field: asiakas, tontti, idea
	Brown Field: Olemassa oleva rakennus
Ennakointi	Käyttäjien segmentointi ja heidän tarpeensa
	Teknologian tuottamat mahdollisuudet
	Uusien liiketoimintamallien tuottamat mahdollisuudet
	Palvelujen tuottamat mahdollisuudet
	Markkinat ja skenaariot
Markkinointi	Markkinatutkimus
	Markkinointi tutkimus
	Asiakasluokittelu ja arvottaminen
Mahdollisuuksien määrittely	Green Field: sijainti, alue, tontti
	Brown Field: sijainti, alue, tontti, rakennus
	Liikenne ja ympäröivä toiminta
Konseptointi	Kannattavuusanalyysi
	Tilaratkaisut
	Differointi
Projektikehitys	Tarveselvitys ja hankepäättös
	Hankesuunnitelma ja investointipäättös
Suunnittelu	Ehdotussuunnittelu
	Yleissuunnittelu
	Toteutussuunnittelu
Rakentaminen	Rakentamisen valmistelu
	Green Field: uudisrakentaminen
	Brown Field: korjausrakentaminen
	Varmistetaan sopimusten ja tavoitteiden mukainen lopputulos.
Käyttöönotto	Tilojen luovuttaminen käyttäjille ja heidän koulutus
	Tilat mahdollisesti myydään sijoittajille
After sales eli jälkimarkkinointi	Asiakastyytyväisyyden varmistaminen
	Toiminnan kehittäminen
	Elinkaaren aikaiset palvelut

Todellisuudessa kiinteistökehitysprosessi ei etene lineaarisesti, vaan eri osa-alueiden tehtäviä tehdään rinnakkain. Prosessin jokaisessa eri vaiheissa tulee aina huomioida edeltäviä ja seuraavia vaihteita, koska ne vaikuttavat olennaisesti toisiinsa. [1, s.67]

2.2 Kiinteistökehittämisen lähtökohdat

Kiinteistökehittäminen voidaan jakaa kahteen osaan sen lähtökohtien perusteella. Green Field-toiminnan eli uudisrakentamisen lähtökohtana voi olla asiakas, tontti tai idea. Brown Field-toiminnan eli kiinteistönjalostuksen lähtökohtana on jo olemassa oleva rakennus. Brown Field-toiminta on korjausrakentamista, joka saattaa sisältää myös kiin-

teistön tilojen käyttötarkoituksen muuttamisen. [1, s. 69-72] Suurimmat erot kiinteistökehittämisen kannalta syntyvätkin siitä, että Brown Field-toimintaa rajoittaa rakennuksen sallimat mahdollisuudet, eikä rakennuspaikkaan voida enää vaikuttaa.

2.2.1 Green Field-toiminta

Green Field-toiminnan lähtökohtana voi olla asiakas, joka voi olla tilan tuleva käyttäjä tai sijoittaja, jolla on tarvetta tietynlaiselle tilalle. Tällöin kiinteistökehittämisessä pyritään löytämään sopiva sijainti tiloille, jotka vastaavat asiakkaan tarpeita ja vaatimuksia. [1, s. 16] Tärkeää on siis tuntea asiakkaiden tarpeet ja vaatimukset tiloille, jotta kiinteistökehityshanke onnistuisi mahdollisimman hyvin.

Toinen lähtökohta uudisrakentamiselle on idea. Kiinteistökehittäjällä voi olla idea, jolle hän näkee mahdollisuuksia vallitsevassa markkinatilanteessa. Tärkeää on löytää sopiva sijainti tiloille, jossa idealle on kysyntää. Toisaalta voidaan etsiä sopivaa ideaa tietyllä tontille. Tällöin sijainti on jo tiedossa ja tulee selvittää, että minkälaisille tiloille on kysyntää tietyllä sijainnilla. [1, s. 68-69] Idea lähtöisessä kiinteistökehittämisessä korostuvat tulevien käyttäjien tarpeiden ennakointi, markkinoiden tuntemus ja rakennuspaikan oikea valinta.

2.2.2 Brown Field-toiminta

Olemassa olevan rakennuksen tilojen kehittämiseksi voi olla useita syitä: käyttäjien tilantarve on muuttumassa, nykyiset tilat eivät vastaa enää käyttäjän tarpeita tai tiloihin tulee uusi käyttäjä, jolla voi olla myös uusi käyttötarkoitus tiloille. [4, s. 175] Kiinteistön ensisijainen tarkoitus on tukea sen käyttäjien toimintaa [5, s. 398]. Brown Field-toiminnan tarkoituksena onkin saada tilat taas vastaamaan paremmin tilojen nykyisten tai tulevien käyttäjien tarpeita.

Brown Field-toiminnalla pyritään parantamaan kiinteistön teknisiä- ja toiminnallisia ominaisuuksia. Toiminnallisten ominaisuuksien parantaminen voi vaatia tilojen käyttötarkoituksen muuttamista, mikäli tilojen nykyinen käyttötarkoitus ei vastaa enää alueen kysyntää tai käyttäjien vaatimuksia. [5, s. 399] Kiinteistökehittäjän onkin tunnettava hyvin kohteen nykytila, alueen markkinat ja käyttäjien tarpeet.

2.3 Kiinteistökehityshankkeen osapuolet

Kiinteistökehityshankkeen osapuolet ovat tyypillisesti sijoittaja/omistaja, käyttäjä ja kehittäjä. Hankkeen osapuolille yleensä arvoa tuovat eri asiat. [1, s. 24-25] Kiinteistön käyttäjille arvoa tuo se, että kiinteistön tilat tukevat heidän toimintaansa. Kiinteistösijoittajille arvoa tuo se, että he saavat tuottoa sijoitukselleen. Sijoittaja saa yleensä joko myyntituottoa tai vuokratuottoa. Sijoittajille onkin tärkeintä se, että kohde on helposti myytävissä

tai vuokrattavissa. [5, s. 397] Kiinteistökehittämisellä pyritään ensisijaisesti luomaan arvoa sijoittajille, mutta myös kiinteistön käyttäjille. Kiinteistökehittäjän tehtävä on luoda kohde, joka yhdistää käyttäjien ja sijoittajien tarpeet.

2.3.1 Kiinteistösijoittajat

Sijoittajat voivat osallistua hankkeeseen usealla eri tavalla. Osa haluaa vain ostaa puhdasta kassavirtaa. Toiset haluavat taas osallistua enemmän hankkeen ohjaukseen varmistukseen, että rakennettava kohde täyttää heidän laatuvaatimuksensa. [1, s. 25] Kiinteistökehittäjät pyrkivät yleensä myymään kiinteistöt sijoittajille mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, jotta he saavat varmasti tuottoa hankkeesta [3, s. 55].

Kiinteistösijoittajat omistavat kiinteistöjä, jotta saisivat tuottoja sijoitukselleen. Kiinteistön tuotot syntyvät vuokraustoiminnasta ja sijoituskauden aikana syntyvästä kiinteistön arvonnoususta. Sijoittajien vaatimat tuotot sijoituksille riippuvat tuottojen saavuttamiseen liittyvistä riskeistä. [3 s. 41] Sijoittajat voivat osallistua hankkeeseen myös eri vaiheissa. Pääsääntö on, että mitä myöhemmin he liittyvät hankkeeseen, sitä pienempi riski siihen liittyy. [1, s. 25]

Sijoittajan näkökulmasta katsottuna kiinteistökehittämisellä pyritään parantamaan kiinteistön tuottokykyä. Kiinteistön tuottokykyyn vaikuttavat eniten kohteen sijainti ja rakennuksen ominaisuudet. Sijainnin sekä rakennuksen teknisten ja laadullisten ominaisuuksien tulee molempien olla kunnossa, jotta kohde on käyttäjille houkutteleva. Eli uusikin rakennus huonolla sijainnilla voi olla sijoittajan näkökulmasta arvoton, koska sille ei ole kysyntää vuokramarkkinoilla. Vastaavasti huono kuntoinen rakennus hyvällä sijainnilla ei myöskään houkuttele käyttäjiä. Toisaalta huonokuntoisia rakennukset hyvällä sijainnilla avaavat mahdollisuuksia kiinteistökehittäjille. [3 s. 162] Kiinteistösijoittajan onkin kyettävä ennakoimaan hyvin käyttäjien tarpeita ja alueen markkinatilannetta, jotta sijoitukselle saadaan halutut tuotot.

2.3.2 Käyttäjät

Kiinteistökehityshankkeessa on tärkeää muistaa, että kohde rakennetaan käyttäjiä varten, koska he lopulta maksavat kohteen tuotot, rahoituskustannukset ja ylläpidon. Käyttäjien lähtökohdista asetetaan rakennuksen ominaisuuksille vaatimukset ja tavoitteet, sekä luodaan hankkeelle aikataululliset ja taloudelliset tavoitteet. [1, s. 26] Käyttäjien tärkein tehtävä onkin kiinteistökehityshankkeen alussa tuoda esiin tarpeitaan ja vaatimuksiaan rakennettavan kohteen tiloille. Kiinteistökehittäjän ja sijoittajan tulee huomioida ne hanketta suunnitellessa, jotta kohteesta saadaan mahdollisimman houkutteleva käyttäjille.

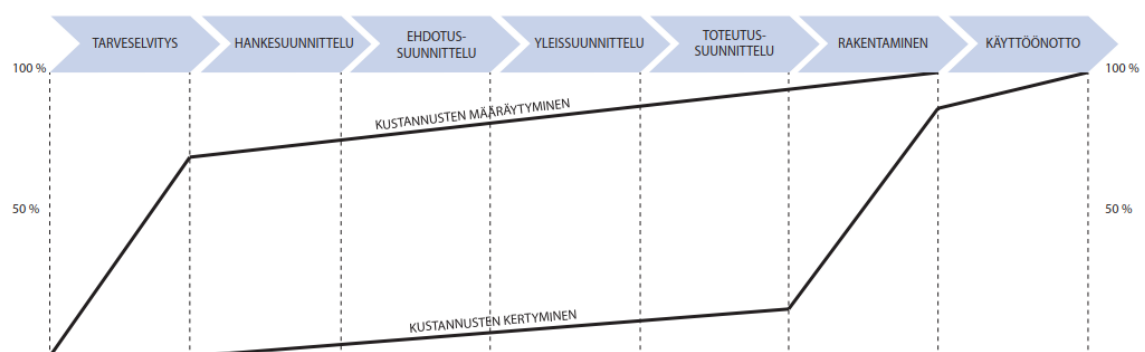
2.3.3 Kiinteistökehittäjät

Kiinteistökehittäjät investoivat uusiin tai jo olemassa oleviin kiinteistöihin niiden tuotto-kyvyn parantamiseksi. Kiinteistökehittäjät pyrkivät luomaan kiinteistöjä, joilla olisi kysyntää vuokraus- ja sijoitusmarkkinoilla. [3, s. 54] Kiinteistökehittäjän tehtävä onkin yhdistää käyttäjien ja sijoittajien tarpeita niin, että hankkeen lopputulos luo arvoa kaikille osapuolille.

Kiinteistökehittäjiä voivat olla esimerkiksi rakennusliikkeet tai kiinteistösijoitusyhtiöt. Rakennusliikevetoisessa kiinteistökehityshankkeessa on tyypillistä, että kehittäjät eivät halua jäädä pitkäksi aikaa sijoittajaksi kohteisiin. He usein pyrkivät myymään kohteen eteenpäin sijoittajille mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Toisaalta sijoittajat usein vaativat, että tietty osa kiinteistöstä on jo vuokrattu, ennen kuin he liittyvät hankkeeseen. Ennakkovuokraus on tapa, jolla voidaan turvata vuokrakassavirta ja mahdollistaa kohteen myynti sijoittajille. Kiinteistösijoitusyhtiö harjoittavat myös osaltaan kiinteistökehitystointointia. He haluavat kuitenkin yleensä jäädä itse sijoittajaksi kohteisiin pidemmäksi aikaa. [3, s.54]

2.4 Rakennushankkeen vaiheet ja kustannusten määräytyminen

Rakennushankkeessa on useita vaiheita, jotka sisältävät erilaisia tehtäviä. Rakennushankkeen kustannuksien määräytymiseen voidaan vaikuttaa eniten hankkeen alkuvaiheessa. Kustannukset kertyvät taas pääsääntöisesti loppuvaiheessa. [6, s.1] Tätä on havainnollistettu kuvassa 1.



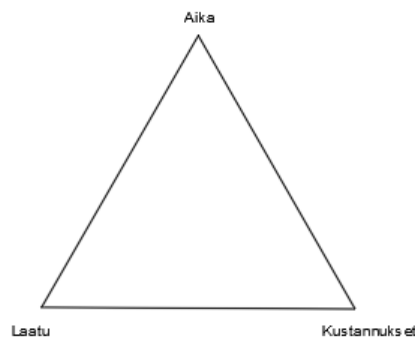
Kuva 1 Kustannusten määräytyminen ja kertyminen hankkeen eri vaiheissa [6, s.1].

Suurin osa rakennushankkeen kustannuksista määräytyvät siis tarveselvityksessä ja kertyvät rakennusvaiheessa. Tarveselvityksessä perustellaan uusien tilojen rakentamisen tarpeellisuus (Green Field) tai olemassa olevien tilojen muutostarve (Brown Field). Lisäksi

tarveselvityksessä esitetään tarvittavat tilat ja niille asetetut vaatimukset, ja arvioidaan vaihtoehtoisten liikeideoiden mahdollisuuksia. Jotta tarveselvityksestä saadaan luotettava, joudutaan sitä varten tekemään erilaisia taustaselvityksiä. [7, s. 5] Taustaselvityksiä ovat esimerkiksi ennakointi, markkinointi ja mahdollisuuksien määrittely. Toisin sanoen mahdollisuus vaikuttaa kehitettävään kohteeseen on suurin kiinteistökehitysprojektin alussa.

2.5 Asiakaslähtöinen kiinteistökehitys

Kiinteistökehittämisessä on tärkeää tuntea markkinatilanne ja asiakkaiden tarpeet, jotta kiinteistön tilat ovat mahdollisimman helposti myytävissä tai vuokrattavissa [3, s.397]. Rakennushankkeen onnistumisen määrittelyyn vaikuttaa kolme tekijää aika, kustannukset ja laatu. Nämä tekijät muodostavat myös kiinteistökehitysprojektin onnistumisen rungon, ja sitä kutsutaan rautakolmioksi (The Iron Triangle). [8, s.338] Kuvassa 2 esitetty rautakolmio.



Kuva 2 Onnistuneen projektin tekijät [8, s. 338]

Kiinteistökehittämisessä laatu tarkoittaa sitä, että kuinka hyvin tuotteen eli rakennuksen ominaisuudet vastaavat asiakkaan tarpeita ja vaatimuksia. Korkea laatu ja hyvä asiakas-tyytyväisyys parantavat kiinteistökehitysprojektin kannattavuutta parempien tuottojen kautta [9, s. 12].

Aiemmin rakennus- ja kiinteistöalalla on pyritty ensisijaisesti tyydyttämään määrällisesti kysyntää, jolloin kiinteistökehittämisen päähuomio on ollut suunnittelu- ja rakentamisvaiheessa, joissa kustannukset kertyvät. Tulevaisuudessa rakentamisessa korostuu yhä enemmän asiakkaiden tarpeiden ja laatuvaatimusten täyttäminen. [10, s. 3] Ylipäättään tilojen omistajien ja käyttäjien vaatimukset tilojen eri ominaisuuksille kasvavat. Jotta kiinteistökehityshanke olisi taloudellisesti kannattavampaa, pitäisi sen olla asiakaslähtöisempää, jotta tilat saadaan vastaamaan omistajien ja niiden käyttäjien tarpeita mahdollisimman hyvin. [10, s. 46] Kuvassa 3 havainnollistetaan vaikutusmahdollisuuksien vähenemistä hankkeen edetessä.



Kuva 3 Vaikutusmahdollisuudet hankkeessa

Ennakoivat toimenpiteet tarkoittavat tässä kuvassa ennakkointia, markkinointia, mahdollisuuksien määrittelyä ja konseptointia. Kiinteistökehittämisen painopistettä tulisikin siirtää yhä enemmän alkupuolelle, koska näissä vaiheissa on vielä hyvät mahdollisuudet vaikuttaa hankkeen lopputulokseen eli kohteen tiloihin ja niiden tuottokykyyn.

3. ERI KIINTEISTÖTYYPPIEN ERITYISPIIRTEET

Rakennukset luokitellaan niiden käyttötarkoituksen mukaan pääluokkiin. Pääluokat ja kaantuvat vielä kahdelle alemmalle tasolle. [11] Rakennuksen käyttötarkoitus määräytyy sen perusteella, että mihin suurinta osaa rakennuksen tiloista käytetään [2]. Taulukoon 3 on koottu rakennusten pääluokat ja ensimmäiset alaluokat.

Taulukko 3 Rakennusluokitukset [11]

Pääluokka		Alaluokka	
A	Asuinrakennukset	01.	Erilliset pientalot
		02.	Rivi- ja ketjutalot
		03.	Asuinkerrostalot
B	Vapaa-ajan asuinrakennukset	04.	Vapaa-ajan asuinrakennukset
C	Liikerakennukset	11.	Myymlä rakennukset
		12.	Majoitusrakennukset
		13.	Asuntolarakennukset
		14.	Ravintolat yms.
D	Toimistorakennukset	15.	Toimistorakennukset
E	Liikenteenrakennukset	16.	Liikenteenrakennukset
F	Hoitoalanrakennukset	21.	Terveystieteiden rakennukset
		22.	Huoltolaitokset
		23.	Muut sosiaalitieteiden rakennukset
		24.	Vankilat
G	Kokoontumisrakennukset	31.	Teatteri- ja konserttitilat
		32.	Kirjasto-, museo- ja näyttelyhallirakennukset
		33.	Seura- ja kerhorakennukset
		34.	Uskonnollisten yhteisöjen rakennukset
		35.	Urheilu- ja kuntoilurakennukset
		36.	Muut kokoontumisrakennukset
H	Opetusrakennukset	51.	Yleissivistävien oppilaitosten rakennukset
		52.	Ammatillisten oppilaitosten rakennukset
		53.	Korkeakoulu- ja tutkimuslaitokset
		54.	Muut opetusrakennukset
J	Teollisuusrakennukset	61.	Energiantuotannon yms. Rakennukset
		69.	Teollisuuden tuotantorakennukset
K	Varastorakennukset	71.	Varastorakennukset
L	Palo- ja pelastustoimien rakennukset	72.	Palo- ja pelastustoimien rakennukset
M	Maatalousrakennukset	81.	Kotieläinrakennukset
		89.	Muut maatalousrakennukset
N	Muut rakennukset	93.	Muut rakennukset

Kiinteistösijoittajan näkökulmasta kiinteistökehityksen päätarkoitus on siis kiinteistön tuottokyvyn parantaminen. Kiinteistön sijainti ja itse rakennuksen ominaisuudet ovat kiinteistösijoittajan kannalta tärkeimpiä tuottokykyyn vaikuttavia tekijöitä kiinteistötyypistä riippumatta, mutta niiden painoarvo ja vaikutus vaihtelevat eri kiinteistötyyppien välillä [3, s. 162]. Eli eri kiinteistötyypeissä käyttäjät arvostavat sijainnilta ja rakennuksen

ominaisuuksilta erilaisia asioita. Tässä luvussa käsitellään asuintiloja, toimistotiloja ja liiketiloja, koska ne ovat kiinteistökehittämisen kannalta merkittävimpiä kohteita. Taulukkoon 4 on koottu tärkeimpiä tuottokykyyn vaikuttavia tekijöitä näissä kiinteistötyypeissä.

Taulukko 4 Tärkeimpiä tuottokykyyn vaikuttavia tekijöitä eri kiinteistötyypeissä [3, s.165]

ASUNNOT	TOIMISITOT	LIKEKIINTEISTÖT
Etäisyys keskustasta, liikenneyhteydet ja rakennuksen kunto		
Alueen imago ja palvelut	Tilojen tehokkuus ja muunneltavuus	Mikrosijainti
Lähiympäristön viihtyisyys	Alueen imago ja palvelut	Pysäköintipaikkojen määrä
Pohjaratkaisujen toimivuus	Yrityksen toimiala	Vuokralaismix
	Tietoverkkojen toimivuus	Fyysisen ja verkkokaupan yhdistäminen

Kiinteistön sijaintia ja rakennuksen ominaisuuksia suunniteltaessa tulee siis huomioida kiinteistön käyttötarkoitus, jotta ne palvelevat mahdollisimman hyvin sen käyttäjiä. Käyttäjien vaatimukset ja tarpeet vaihtelevat eri kiinteistötyypeissä, koska heidän harjoittama toiminta niissä vaihtelee.

3.1 Sijainnilliset tekijät

Kohteen sijainnin merkitys kiinteistön tuottokykyyn on erittäin suuri kiinteistötyypistä riippumatta. Sijainti ei ole kuitenkaan yksiselitteinen käsite, vaan siihen vaikuttavat useat eri tekijät. Tekijöiden painoarvo vaihtelee kuitenkin eri kiinteistötyyppien välillä. [3, s.158] Taulukkoon 5 on arvioitu eri sijainnillisten tekijöiden painoarvoa eri kiinteistötyypeissä.

Taulukko 5 Eri kiinteistötyyppien tuottokykyyn vaikuttavien sijainnillisten tekijöiden painoarvot [3, s. 158-165]

SIJAINNILLISET TEKIJÄT	ASUINTILAT	TOIMISTOTILAT	LIKETILAT
Saavutettavuus julkisilla liikennevälineillä			
Saavutettavuus yksityisillä liikennevälineillä			
Etäisyydet			
Alueen imago			
Lähiympäristön palvelut			

● Erittäin tärkeä ● Tärkeä ● Ei niin suurta vaikutusta

Kiinteistökehittämisen lähtökohdista riippuen on sijainnin valinta keskeinen osa hanketta. Green Field-toiminnassa pyritään löytämään optimaalinen sijainti, joka palvelee rakennuksen käyttötarkoitusta. Brown Field-toiminnassa sijaintia ei voi kuitenkaan muuttaa, vaan arvioidaan sijainnille sopivia toimintoja. [1, s.86] Jotta sijainti parantaa kiinteistön

tuottokykyä on arvioitava alueen, liikenteen ja lähiympäristö tuomia mahdollisuuksia. Lisäksi on tunnettava alueen markkinatilanne, koska alueella tulee olla riittävästi kysyntää tietyn tyyppisille tiloille, jotta kiinteistön tuottokyky on halutulla tasolla.

3.1.1 Asuintilat

Asuintilojen sijainnin valintaan vaikuttavat eniten alueen imago ja lähiympäristöviihtyisyys. Alueen huono imago heikentää merkittävästi uuden ja moderninkin asuintilan tuottokykyä. Viihtyisyyttä parantavat esimerkiksi kuluttaja- ja julkisten palveluiden läheisyys. [3, s.159] Viihtyisyyttä taas huonontavat esimerkiksi vankiloiden tai moottoripyöräkerhojen tilojen läheisyys. [12] Etenkin vuokra-asuntojen tuottokykyyn vaikuttavat myös etäisyys keskustasta ja julkisten kulkuyhteyksien saatavuus aluekeskuksiin. Asuintilojen tuottokyky on sitä parempi, mitä lähempänä keskustaa se sijaitsee, koska siellä on yleensä maksukyvyltään parhaat vuokralaiset. [3, s.158, 164] Kiinteistökehittämisessä asuintilojen sijainnin valinnassa keskitytäänkin alueen ja sen lähialueen tuomien mahdollisuuksien arviointiin.

3.1.2 Toimistotilat

Keskeinen sijainti ei vaikuta toimistotilojen tuottokykyyn niin paljon kuin liiketiloissa. Toimistotilojen tuottokykyyn vaikuttavat sijainnilliset tekijät ovat ensisijaisesti saavutettavuus, alueen imago ja palvelujen saatavuus. Ylipäänsä sijainnilliset kriteerit poikkeavat merkittävästi riippuen yrityksen toimialasta. [3, s.163] Toimistotiloissa korostuukin käyttäjien segmentointi ja heidän tarpeidensa ennakoiminen, koska eri yritykset vaativat toimistotiloilta erilaisia ominaisuuksia.

Toimistotilojen tulee olla hyvin asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden saavutettavissa. Alueen imago vaikuttaa merkittävästi siihen, että millaisen kuvan yritys haluaa antaa itsestään, joka taas vaikuttaa osaltaan yrityksen liiketoimintaan ja henkilöstön saatavuuteen. [13, s. 2-3] Myös hyvät liikenneyhteydet ovat toimistotilojen käyttäjille tärkeitä, niin työntekijöiden kuin asiakkaidenkin näkökulmasta. Tyypillisiä toimistotilojen sijainteja ovat kaupunkikeskukset, kehäteiden varret tai julkisen liikenteen asemien läheisyydessä. [3, s. 163].

Kiinteistökehittämisen näkökulmasta toimistotilojen sijainnin valinnassa keskitytään enemmän saavutettavuuden arviointiin, johon liittyy esimerkiksi liikenne yhteyksien arviointi. Toisin kuin asuintiloissa, alueen imago tai lähiympäristön palvelut eivät vaikuta niin paljon toimistokiinteistöjen tuottokykyyn.

3.1.3 Liiketilat

Liikekiinteistöille tärkeintä on keskeinen sijainti, jotta se tukee tilassa tapahtuvaa toimintaa eli myyntiä. Sijainnin merkitys on huomattavasti merkittävämpää kuin asuin- tai toimistotiloissa, koska jo pienikin ero liiketilan sijainnissa saattaa vaikuttaa merkittävästi liikkeen myyntiin, ja sitä kautta vuokralaisten vuokranmaksukykyyn. Toisaalta liikekiinteistöt eroavat merkittävästi toisistaan, joten eri liikkeille optimaalinen sijainti on erilainen. Pienien liikkeiden optimaalinen sijainti on keskeisellä paikalla suurten jalankulkuvirtojen läheisyydessä. Toisaalta kauppakeskusten ja hypermarkettien kohdalla merkittävämpää on olla hyvien tieliikenneyhteyksien varrella. [3, 163]

Kiinteistökehittämisen näkökulmasta katsottuna liikekiinteistöjen tuottokykyyn ratkaisevasti vaikuttava tekijä on niiden saavutettavuus. Liikekiinteistöjen tulee siis sijaita paikalla, joka vetää asiakkaita puoleensa. Kiinteistösijoittajien näkökulmasta paremmin saavutettavissa olevat kiinteistöt ovat helpommin vuokrattavissa, ja siten myös parempia sijoituskohteita.

3.2 Rakennuksen ominaisuudet

Sijainnillisten tekijöiden lisäksi kiinteistön tuottokykyyn vaikuttavat merkittävästi myös itse rakennuksen ominaisuudet [3, s. 159]. Kiinteistöjen ominaisuuksien tulee vastata käyttäjien tarpeita, jotta se olisi mahdollisimman helposti myytävissä tai vuokrattavissa. Eri kiinteistötyypeissä käyttäjä vaativat kiinteistöiltä osittain samoja, mutta myös erilaisia ominaisuuksia. Taulukkoon 6 on arvioitu rakennuksien ominaisuuksien vaikutusta eri kiinteistötyyppien tuottokykyyn.

Taulukko 6 Rakennusten ominaisuuksien vaikutus eri kiinteistötyyppien tuottokykyyn [3, s. 159-165]

RAKENNUKSEN OMINAISUUDET	ASUINTI-LAT	TOIMISTOTI-LAT	LIIKETI-LAT
Rakennuksen kunto			
Rakennuksen ikä			
Rakennuksen toiminnallisuus, pohjaratkaisu, tilatehokkuus ja muunneltavuus			
Tekninen varustelutaso ja kunto, energiatehokkuus			
Rakennuksen imago			
Vuokralaiset			
Pysäköintipaikkojen määrä			

● Erittäin tärkeä ● Tärkeä ● Ei niin suurta vaikutusta

Kaikkien kiinteistötyyppien kohdalla niiden tuottokykyyn vaikuttavat rakennuksen kunto ja ikä. Sijoittajan näkökulmasta katsottuna hyvä kuntoinen rakennus on helpompi vuokrata. Myös kiinteistön tuottokyky on parempi, koska niissä on korkeampi vuokrataso ja vähäisempi vuokralaisten vaihtuvuus. [3, s. 159]

Energiatehokkuudella on myös merkitystä kiinteistön tuottokykyyn, koska energiakustannukset ovat merkittävä osa rakennuksen ylläpitokustannuksista. Asuin- ja toimistotiloissa energiakustannukset ovat noin kolmanneksen ylläpitokustannuksista, liiketiloissa luku on jopa 40 %. Energiatehokkuudella on siis paljon vaikutusta rakennuksen ylläpitokustannuksiin, ja sitä kautta myös sijoittajan saamiin nettotuottoihin. Ympäristöarvojen merkityksen noususta johtuen, energiatehokkuudella on myös vaikutusta rakennuksen imagoon, joka vaikuttaa rakennuksen houkuttelevuuteen vuokramarkkinoilla. [3, s. 160]

Rakennuksen iällä on myös vaikutusta kiinteistö tuottokykyyn. Uusien rakennusten vuokraaminen on lähtökohtaisesti helpompaa kuin vanhojen, koska ne ovat moderneja ja vastaavat yleensä hyvin käyttäjien tämän hetkisiä tarpeita. Vanhojen rakennusten tuottokykyä voidaan kuitenkin myös parantaa kiinteistöä jalostamalla. Rakennuksen ominaisuuksia voidaan kehittää vastaamaan paremmin käyttäjien tämän päivän tarpeita. Hyvin hoidetun vanhan rakennuksen tuottokyky saattaa pysyä ennallaan tai jopa parantua ajan kuluessa. [3, s. 160-161]

3.2.1 Asuintilat

Asuintilojen tärkein ominaisuus tuottokyvyn kannalta on pohjaratkaisun toimivuus. Asuintilojen tuottokykyä parantavat myös rakennuksen tekninen varustelutaso, kuten hissin olemassaolo. Lisäksi asuintilojen sisäolosuhteet, varastotilat ja autopaikat vaikuttavat niiden tuottokyvyn. [3, s.164] Rakennuksen ominaisuuksia suunniteltaessa on tärkeää tuntea käyttäjien tarpeet, ja niiden ennakointi onkin ratkaisevassa roolissa, asuintilojen kiinteistökehittämisessä. Toisin kuin toimitiloissa rakennuksen imagolla ei ole niin suurta merkitystä, vaan muut tekijät määräävät kiinteistön tuottokyvyn.

3.2.2 Toimistotilat

Toimistotilojen tuottokyvyn vaikuttavat merkittävästi rakennuksen fyysiset ja tekniset ominaisuudet. Erityisen tärkeää toimistotiloille on tietoverkkojen toimivuus, tilatehokkuus ja muunneltavuus. [3, s. 163]

Toimistotilojen tulee myös erottua markkinoilla kilpailijoistaan, jotta sijoittaminen niihin olisi kannattavaa. Yksi erottumiskeino on toimitilapalvelut, joilla voidaan parantaa käyttäjien viihtyisyyttä tiloissa ja samalla tehdä sijoituksesta tuottavampaa. [1, s.129] Mahdollisia toimitilapalveluita on koottu taulukkoon 7.

Taulukko 7 Toimistotilojen toimitilapalvelut [1, s. 129]

Toimistotarvikepalvelu	Vahtimestaripalvelu	Parkkeerausvalvonta
Kopiopalvelu	Ravintolapalvelu	Muuttoapu
postituspalvelu	Turvallisuuspalvelu	Tilamuutospalvelu
Puhelinpalvelu	Vartiointipalvelu	Sisustussuunnittelu
Aulapalvelu	Kulunvalvonta	Kalustuspalvelu
ATK-palvelut	Siivouspalvelu	Huoltomiespalvelu

Toimistotilojen kiinteistökehityksessä korostuukin teknologian ja palveluiden tuomien mahdollisuuksien arviointi.

3.2.3 Liiketilat

Liiketilojen käyttäjiä ovat asiakkaat ja työntekijät. Verkkokaupan kasvu on kuitenkin muuttamassa liikekiinteistöiltä vaadittavia ominaisuuksia, koska tilat toimivat tulevaisuudessa yhä enemmän showroom-tiloina, joten niissä ei tarvita enää niin paljoa tilaa esimerkiksi tavaroiden varastointiin [3, 163]

Kauppakeskusten tuottokykyyn vaikuttavat myös vuokralaismix, koska eri toimialojen palvelut houkuttelevat asiakkaita kauppakeskuksiin. Kiinteistökehittämisellä pyritäänkin luomaan sellainen kauppakeskus, jonka kokonaistarjonta houkuttelee asiakkaita kyseiseen keskukseen kilpailevien keskusten sijasta. [3, s. 163] Eri toimialojen yritysten kerääminen samaan kauppakeskukseen, onkin yksi erottumiskeino kauppakeskusten kiinteistökehittämisessä. Onnistuneella eri toimialojen palveluiden valinnalla saadaan myös kiinteistösijoitukselle parempaa tuottoa.

4. KIINTEISTÖKEHITTÄJÄN TEHTÄVÄT

Tässä kappaleessa käydään läpi kiinteistökehittäjän tehtäviä, jotka on esitetty taulukossa 2. Kiinteistökehityshanke sisältää useita eri tehtäviä ja asioita, joita kiinteistökehittäjän on huomioitava hankkeen edetessä. Eri tehtävien kautta kiinteistökehittäjä pyrkii luomaan kohteen, jolla olisi mahdollisimman paljon kysyntää alueen vuokra- ja sijoitusmarkkinoilla.

4.1 Ennakointi

Kiinteistökehittämisen kannalta ennakointi on erittäin tärkeää ja se auttaa potentiaalisten kehityskohteiden haussa. Hyvällä ennakoinnilla kiinteistökehittämisestä saadaan asiakaslähtoisempää ja voidaan arvioida kehityshankkeen taloudellista kannattavuutta.

Käyttäjien segmentoinnin tarkoituksen on löytää markkinoilta kohderyhmä tai kohderyhmät, joille kehitettävä tuote eli rakennustyyppi parhaiten sopii. Segmentoinnin tulee kuitenkin olla asiakaslähtöistä eli täytyy tuntea asiakkaiden tarpeet. Segmentointi auttaa selvittämään liikeidean kilpailuedut. Segmentti valitaan yleensä markkinatutkimuksen perusteella. [1, s. 78-79, 82]

Ennakoinnin kannalta on myös tärkeää huomioida teknologian tuottamat mahdollisuudet. Digitalisoinnin avulla voidaan helpottaa rakennushankkeen osapuolten välistä kommunikointia ja tiedonjakoa. Lisäksi voidaan tutkia rakennuksen fyysisiä ominaisuuksia digitaalisten älyjärjestelmien avulla. [14] Erityisesti kiinteistönjalostuksessa tästä olisi hyötyä, koska voitaisiin tehokkaasti arvioida rakennuksen nykyistä teknistä kuntoa, ja lisätä suunnittelijan ja työmaan välistä vuorovaikutusta, ja näin säästää aikaa [15]. Digitalisoinnin avulla rakennusalan tehokkuutta ja laatua voidaan parantaa, joten siitä syntyy myös kustannussäästöjä. Tässä auttaa, erityisesti kolmiulotteisen tietomallipohjaisen suunnittelu-teknologian hyödyntäminen. [16]

Liiketoimintamalli on kuvaus siitä, miten yritys ansaitsee kiinteistökehitysprojektissa. Liiketoimintamallista ilmenee tarjottava tuote, tuotteen kohderyhmä ja sen käytännön toteutus. [17, s. 10] Liiketoimintamallin luominen on uuden liikeidean tarkempaa analysointia, jonka tavoitteena on varmistaa, että tietylle paikalle suunniteltu kohde on toteutamiskelpoinen ja taloudellisesti kannattavaa [1, s.75]. Uusia liiketoimintamalleja tarvitaan erityisesti Brown Field-toiminnassa, kun kehitettävänä kohteena on tilat, joiden käyttötarkoitus ei enää vastaa alueen markkinoita tai tilojen käyttäjien tarpeita.

Palvelut luovat liikeidealle mahdollisuuden erottua [1, s.129]. Palveluiden tarkoitus on tukea tilojen käyttäjien toimintaa. Kiinteistökehittämisen kannalta tärkeimmät palvelut ovat toimitila- ja käyttäjä palvelut. Toimitilapalvelut, kuten vartiointi, kohdistuvat tilojen ominaisuuksiin. Käyttäjä palvelut, kuten aulapalvelut ja ravintolapalvelut, ovat taas suunnattu kiinteistöjen ja niiden tilojen käyttäjille. [18, s. 22] Palvelut on suunnattu siis lähtökohtaisesti käyttäjille, joten käyttäjien tarpeet palveluille tulee tuntea. Palveluiden valintaan vaikuttaa merkittävästi kehitettävä kiinteistötyyppi.

Liiketoimintamallia valittaessa on tärkeää ymmärtää markkinaa. Markkinat koostuvat kiinteistöjen käyttäjistä eli ostajista ja vuokralaisista. Markkina voi yritysten keskinäinen (B2B) tai kuluttajamarkkina (B2C). Toimisto- ja liiketilojen kehittäminen on B2B-markkina. Asuntotilojen kehittäminen taas on enemmän B2C-markkina. Skenaarioilla taas arvioidaan liiketoimintamallin kysyntää ja mahdollisuuksia, nyt ja tulevaisuudessa. Markkinoiden analysoimisen apuna käytetään markkinointia. [1, s. 82]

4.2 Markkinointi

Markkinoinnin tarkoituksena on edistää kehitettävän kohteen myyntiä tai vuokraamista. Markkinoinnin kilpailukeinot ovat tuote, hinta, paikka ja markkinointiviestintä [1, s.87]. Taulukossa 8 on kuvailtu markkinoinnin kilpailukeinot kiinteistökehittämisessä.

Taulukko 8 markkinoinnin kilpailukeinot [1, s. 87-88]

Kilpailukeino	Kilpailukeino kiinteistökehittämisessä
Tuote	Kiinteistön käyttötarkoitus eli tyyppi
Hinta	Kohteen myynti- tai vuokrahinta
Paikka	Kehitettävän kohteen sijainti
Markkinointiviestintä	Kohteen mainostamista ja myyntiä

Itse markkinointiprosessi jakaantuu markkinatutkimukseen, markkinointitutkimukseen sekä asiakasluokitteluun ja arvottamiseen.

4.2.1 Markkinatutkimus ja markkinointitutkimus

Markkinatutkimuksella tarkoitetaan tietyn kilpailu- tai markkinatilanteen tutkimusta. Taavoitteena on selvittää markkinoiden ominaisuuksia, kilpailutilannetta tai asiakkaiden tilannetta, nyt ja tulevaisuudessa. Markkinatutkimus toimii yhtenä perusteena käyttäjäsegmentin valinnalle. Markkinatutkimuksesta saatavan tiedon pohjalta hankkeen kehitystä voidaan jatkaa kannattavaan suuntaan. [1, s. 82-83]

Markkinointitutkimuksella taas pyritään vastaamaan siihen, että mitkä hinnat, ominaisuudet ja toiminnot kiinteistöltä tarvitaan, jotta sillä riittää kysyntää markkinoilla. [1, s.88]

4.2.2 Asiakasluokittelu ja arvottaminen

Rakennusyrityksillä on kasvava tarve luoda asiakaslähtöisempiä toimintatapoja, joilla voidaan palvella asiakkaita paremmin ja tuottaa heille lisäarvoa. Kiinteistö- ja rakennus-alalla onkin tulevaisuudessa pystyttävä vastaamaan paremmin asiakkaitten toiveisiin ja tarpeisiin, jotta lisäarvoa on aidosti mahdollista luoda. [18, s. 1]

Karkeasti kiinteistökehittäjän asiakkaat voidaan jakaa kahteen osaan tilaajaan (sijoittaja) ja loppuasiakkaaseen (käyttäjä). Asiakaslähtöisen toiminnan edellytyksenä on tuntea molempien todelliset tarpeet ja asiakasrajapinnat. [18, s. 1] Kiinteistökehittäjälle tilaaja on ensisijainen asiakas, jonka toiveiden pohjalta päätökset tehdään. Tilaaajan asiakas taas yleensä on kiinteistön tilojen lopullinen käyttäjä, joka maksaa lopulta hankkeen kustannukset ja tuotot. Tämän takia kiinteistökehittämisessä tulisikin huomioida yhä enemmän kohteen lopulliset asiakkaat.

4.3 Mahdollisuuksien määrittely

Mahdollisuuksien määrittely tehdään nykytila-analyysillä, jonka tarkoituksena on arvioida liikeidean vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet. Mahdollisuuksien määrittelyn tarkoituksena on siis löytää kehitettävälle kohteelle sopiva rakennuspaikka tai arvioida käyttötarkoituksen muutostarvetta. [1, s. 72]

4.3.1 Green Field-toiminta

Green Field-toiminnassa nykytila-analyysissä keskitytään tontin ominaisuuksiin ja kaavoituksen antamiin mahdollisuuksiin. [1, s. 70-72] Sen avulla voidaan selvittää tulevien tilojen käyttäjien tarpeisiin ja vaatimuksiin sopivia sijainteja, arvioida tontille tai alueelle mahdollisesti sijoitettavia toimintoja tai arvioida liikeidealle sopivaa sijaintia [1, s. 72]. Green Field-toiminnassa pyritään siis löytämään kehitettävälle kohteelle optimaalinen rakennuspaikka.

Rakennuspaikan valintaan vaikuttaa: sijainti, kaavamääräykset, kulkuyhteydet, koko ja muoto, julkiset säännökset ja hinta. [4, s. 169] Rakennuspaikan sijainti vaikuttaa merkittävästi vuokralaisten saamiseen ja sijoittajien saamaan tuottoon, joten se on tärkein yksittäinen tekijä rakennuspaikkaa valittaessa [1, s. 86]. Rakennusoikeus ja muut kaavamääräykset vaikuttavat merkittävästi kehitettävän kohteen tulevaan sijaintiin. Alueelle rakennettavien rakennusten kokoon ja käyttötarkoitukseen liittyviä asioita säädellään asemakaavalla. Asemakaava pohjautuu yleiskaavaan, jonka takana on maakuntakaava. Valtakunnalliset alueidenkäyttötavoitteet ovat perustana kaikille kaavoitustasoille. [1, s. 151-152] Kaavoituksen hierarkkisuus on esitetty taulukossa 9.

Taulukko 9 Kaavoitusjärjestelmä [3, s. 165]

Kaavoitusjärjestelmä		
Kaava	Laatija	sisältö
Valtakunnansuunnittelu	Valtioneuvos ja Ministeriöt	Valtakunnalliset alueiden käyttötavoitteet
Maakuntakaava	Maakuntaliitot	Alueiden käyttötavoitteet ja maakunnalliset erityispiirteet
Yleiskaava	Kunta	Maankäyttö yleispiirteisesti kokokunnassa
Asemakaava	Kunta	Sääntelee yksityiskohtaisesti kunnan rakentamista ja muuta maankäyttöä

4.3.2 Brown Field-toiminta

Kiinteistönjalostuksessa lähtökohtana on jo olemassa oleva rakennus, joten sen sijaintiin ei voi luonnollisesti enää vaikuttaa. Nykytila-analyysillä tutkitaan rakennuksen fyysisiä ominaisuuksia sekä analysoidaan rakennuksen ympäristöä ja sen nykykäyttöä [1, s. 72]. Kiinteistönjalostuksen tulee olla myös taloudellisesti kannattavaa. Alueella tulee olla kysyntää tietyn tyyppisille tiloille, jotta niitä taloudellisesta näkökulmasta katsottuna järkevää korjata. [19, s. 32]

Rakennusten ominaisuudet heikkenevät käytön aikana, joten niiden kehittäminen on tärkeää, jotta tilat ovat turvallisia, terveellisiä ja viihtyisiä [5, s. 398]. Rakennuksen fyysisiä ominaisuuksia arvioidaan kuntoarviolla, jossa ilmenee mahdolliset puutteet rakennuksessa ja sen tiloissa [4, s. 80]. Kuntoarvion perusteella voidaan arvioida siis rakennuksen sallimia mahdollisuuksia kiinteistökehittämiselle.

4.3.3 Liikenne ja ympäröivä toiminta

Liikenteen ja ympäröivän toiminta määrittelevät suurilta osin sen, miten kohde on saavutettavissa. Tämä on tärkeää erityisesti toimitiloja kehitettäessä, jossa asiakkaille voi olla tärkeää olla lähellä heidän yhteistyökumppaneita tai liikennevirtoja. [1, s. 123] Nykytila-analyysillä arvioidaankin nyt alueen liikenne- ja henkilövirtoja sekä alueella olevien muiden palvelujen mahdollisuuksia tukea asiakkaan liiketoimintaa [1, s. 72].

4.4 Konseptointi

Konseptoinnin tavoitteena on kehittää hanketta kannattavaan suuntaa. Konseptoinnin lähtötietoina toimivat markkinatutkimuksesta saadut tiedot. [1, s. 85] Konseptoinnissa eri

tilaratkaisujen kannattavuutta arvioidaan kannattavuusanalyysillä, jonka perusteella hankkeen kehitystä voidaan jatkaa.

4.4.1 Kannattavuusanalyysi

Kun luotua kehitysideaa lähdetään jatkokehittämään, on sen taloudellista kannattavuutta arvioitava. Kannattavuusanalyysin tarkoitus on selvittää, että onko investoiminen hankkeeseen taloudellisesti kannattavaa vai ei. Rakennushankkeet sisältävät kooltaan melko suuria investointeja, joten huolellisen kannattavuusanalyysin tekeminen on erittäin tärkeää. [1, s. 53, 71] [3, s. 183]

Kiinteistökehityshankkeen kannattavuutta arvioidaan hankelaskelmien avulla. Hankelaskelmassa arvioidaan kohteen tuottoja, arvoa ja kustannuksia. Tuottoja arvioitaessa on huomioitava korkokanta. Tuotot jaetaan korkokannalla, joka riippuu sijoittajan vaatimasta tuotosta ja inflaatiosta. Periaatteessa hanketta on kannattavaa jatkaa, jos tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset. [1, s. 71]

Yleensä monet kehitysideat osoittautuvat kannattamattomiksi hankkeen alkuvaiheissa, joten niiden jatko kehittäminen ei ole järkevää. Kannattavuutta tulee arvioida kehityshankkeen jokaisessa vaiheessa. Hankelaskelma on käyttökelpoinen menetelmä hankkeen edetessäkin. Hankkeen edetessä lähtötiedot tarkentuvat, ja saadaan tarkempia arvioita hankkeen kannattavuudesta. Hankkeen kannattavuuden jatkuva arviointi antaa arvokasta tietoa päätösten tueksi, koko hankkeen ajan. [1, s. 72]

4.4.2 Differointi

Differointi tarkoituksena on tehdä tuotteesta eli rakennuksesta mahdollisimman houkutteleva asiakkaille, ja erottua kilpailijoiden hankkeista. Kiinteistökehityksessä tärkein differointikeino on sijainti. Muita keinoja ovat laatutaso ja palvelut. [1, s.78-79] Differoinnin kannalta on tärkeä tuntea käyttäjäsegmentti ja heidän tarpeensa, jotta valitut differointikeinot lisäävät kohteen houkuttelevuutta vuokraus- ja myyntimarkkinoilla.

4.5 Rakennuttaminen

Rakennuttamisvaihe on kiinteistökehittämishankkeen toteuttamisvaihe. Rakennuttamisvaiheeseen kuuluvat projektikehitys, suunnittelu, rakentaminen ja käyttöönotto. Rakennuttamisvaiheen päätökset perustuvat suurilta osin kiinteistökehitysprosessin alussa tehtäviin tutkimuksiin ja taustaselvityksiin. [1, s. 99] Rakennuttamisvaiheen tehtävät on koottu taulukkoon 10.

Taulukko 10 Rakennushankkeen vaiheet [7, s.1] [1, s. 99-102]

Vaihe	Sisältö	Lopputulos
Projekti kehitys		
Tarveselvitys	Perustellaan hankkeen tarpeellisuus lähtötietojen perusteella. Kuvataan alustavasti tarvittavat tilat ja niiden vaatimukset, tutkitaan vaihtoehtoiset käyttömahdollisuudet sekä vertaillaan eri vaihtoehtojen edullisuuksia.	Tarveselvitys ja hanke päätös
Hankesuunnittelu	Asetetaan hankkeelle täsmälliset tavoitteet. Laaditaan toimeksiantajan investointipäätöksen tarvitsemat tiedot.	Hankesuunnitelma ja investointipäätös
Suunnittelu		
Ehdotussuunnittelu	Laaditaan vaihtoehtoiset suunnitteluratkaisut aiemmin asetettujen tavoitteiden täyttämiseksi	Ehdotussuunnitelma
Yleissuunnittelu	Ehdotussuunnitelma kehitetään toteutuskelpoiseksi yleissuunnitelmaksi. Yleissuunnitelma voi sisältää erilaisia tilaratkaisuja eli tilakonsepteja	Hyväksytty yleissuunnitelma ja pääpiirustukset
Toteutussuunnittelu	Rakennuslupa on saatu. Yleissuunnitelma kehitetään rakentamisen ja hankinnan edellyttämiksi suunnitelmiksi.	Hyväksytty toteutussuunnitelma
Rakentaminen	Rakentamispäätös on tehty. Varmistetaan sopimusten mukainen toteutus. Lisäksi varmistetaan, että lopputulos täyttää sille asetut tavoitteet ja vaatimukset.	Vastaanottopäätös
Käyttöönotto	Varmistetaan järjestelmien toimivuus ja luovutetaan tilat käyttäjille. Käyttäjät myös koulutetaan tilojen käyttöön. Mahdollisesti myydään tilat eteenpäin.	Rakennuksen käyttöön ottaminen

Rakennuttamisvaiheessa tehtävät on siis ryhmitelty toiminnallisiksi kokonaisuuksiksi. Jokainen tehtäväryhmä sisältää valmistelun, suorituksen, laadunvarmistuksen ja hyväksymispäätöksen ennen seuraavaan tehtävään siirtymistä. [1, s. 99] Rakennuttamisvaiheen päätyttyä kiinteistökehittämishankkeen ei enää juurikaan voida vaikuttaa, joten kehityshankkeen painopisteen tulee olla hankkeen alkupuolella, jossa on suurimmat vaikutusmahdollisuudet.

4.6 After sales eli jälkimarkkinointi

Jälkimarkkinointi on kiinteistökehityshankkeen viimeinen vaihe. Sen tärkein tehtävä on saada tietoa siitä, kuinka asiakkaiden mielestä hankkeessa onnistuttiin, jotta toimintaa voidaan kehittää jatkossa paremmaksi [20]. Asiakastyytyväisyyttä voidaan mitata esimerkiksi asiakastyytyväisyyskyselyin. Jälkimarkkinoinnin avulla voidaan myös parantaa

asiakastyytyväisyyttä, joka mahdollistaa asiakassuhteen jatkumisen [21]. Tapoja parantaa asiakastyytyväisyyttä ovat lisäpalveluiden tarjoaminen ja takuuajan tehtävien hoitaminen.

Jälkimarkkinointi on myös helppo tapa saada aikaan lisämyyntiä eli tehdä hankkeesta kannattavampaa. Asiakkaille pyritäänkin tarjoamaan käyttöönottovaiheen jälkeen erilaisia lisäpalveluita, jotka tukisivat heidän toimintaansa ja parantaisivat asiakkaiden tyytyväisyyttä [20]. Rakennusosalalla tällaisia palveluita ovat esimerkiksi rakennuksen eri laitteiden huoltopalvelut ja kunnossapitopalvelut. Jälkimarkkinointiin kuuluu myös oleellisesti takuuajan tehtävien hoitaminen. Takuuajana rakennuksen toimivuutta seurataan, keräämällä tietoa käyttäjiltä ja kiinteistön huoltohenkilöstöltä. Ilmenneet viat korjataan ja korjauksien laatu varmistetaan. [7] Kiinteistökehittäjän ja -sijoittajan kannalta arvokkaampi jälkimarkkinointikeino on lisäpalveluiden myynti, koska siitä saadaan lisätuloja. Vastaavasti takuuajan korjaukset aiheuttavat lisäkustannuksia, mutta nekin ovat tärkeitä asiakassuhteen ylläpitämiseksi.

5. ARVONLUONTI

Kiinteistösijoittajan näkökulmasta kiinteistön arvo riippuu sen kyvystä tuottaa kassavirtaa, ja säilyttää tai kasvattaa siihen sijoitettuja pääomia. Kiinteistökehittämisellä pyritään parantamaan näitä kiinteistöjen ominaisuuksia. Kuten kaikkeen liiketoimintaan niin myös kiinteistökehitykseenkin liittyy riskejä. Riskit vaikuttavat paljon hankkeen kannattavuuteen, joten myös ne on huomioitava kohdetta kehitettäessä. Riskit tulee joko eliminoida, pienentää niitä tai siirtää ne toiselle osapuolelle. [1, s. 57-59]

5.1 Kiinteistön arvonluontiprosessi

Kiinteistösijoittajalle kiinteistön arvo tarkoittaa kiinteistön kykyä tuottaa kassavirtaa ja turvata niihin sijoitetun pääoman säilyminen tai kasvaminen [1, s. 49], eli parantaa kiinteistön tuottokykyä. Sijoittajan saamiin tuottoihin vaikuttavat tekijät luokitellaan sijainnillisiin tekijöihin ja itse kiinteistön ja sen tilojen ominaisuuksiin, joiden painoarvo vaihtelee eri kiinteistötyyppien välillä. [3, 158] Tämä johtuu siitä, että eri kiinteistötyypeissä käyttäjät arvottavat ominaisuuksia eri tavalla [1, s. 50]. Kiinteistökehittäjän tärkein tehtävä onkin yhdistää sijoittajien ja käyttäjien tarpeet ja vaatimukset niin, että kiinteistöllä on kysyntää vuokra- ja sijoitusmarkkinoilla.

Sijainnin merkitys kohteen arvolle on suuri. Käsitteenä sijainti pitää sisällään useita asioita, kuten etäisyydet, saavutettavuus, alueen imago ja palvelut. [3, s. 158] Kiinteistökehittäjän onkin arvioitava näitä kaikkia valitessaan kohteen sijaintia. Pääsääntöisesti kiinteistön tuottokyky heikkenee, kun sen etäisyys keskuksista kasvaa. Toisaalta myös sijainnin hyvä saavutettavuus esimerkiksi julkisilla kulkuvälineillä parantaa kiinteistön tuottokykyä. [1, s. 50] Voidaankin sanoa, että optimaalisen sijainnin löytäminen tietylle kiinteistötyypille on erittäin tärkeää, jotta kiinteistölle voidaan luoda arvoa.

Sijainnin lisäksi itse kiinteistön ja sen tilojen ominaisuudet vaikuttavat merkittävästi kiinteistön tuottokykyyn. Tällaisia ominaisuuksia ovat esimerkiksi ikä, kunto, tilatehokkuus, muunneltavuus ja rakennuksen imago. [3, 159] Kiinteistökehittäjällä on mahdollisuus luoda arvoa kiinteistöille hyvillä suunnitteluratkaisuilla ja käyttäjien tarpeiden tuntemuksella. Luonnollisesti rakennuksen hyvä kunto vaikuttaa positiivisesti kiinteistön tuottokykyyn, mutta käyttäjät arvostavat myös erityisesti tilatehokkuutta. Luonnollisesti Brown Field-toiminnassa on erittäin tärkeää tuntea rakennuksen nykyinen kunto, ja sen sallimat mahdollisuudet suunnitteluratkaisuja tehdessä. Rakennuksen imagon vaikutusta kiinteistön arvoon on vaikea mitata, koska se on osittain mielipide kysymys. Tuottokyvyn kannalta onkin hyvä pyrkiä luomaan selkeitä kokonaisuuksia, jotka soveltuvat mahdollisimman suurelle käyttäjäryhmälle. [1, s. 50] Kiinteistökehittäjän onkin tunnettava siis hyvin

käyttäjien vaatimukset tilojen ominaisuuksille, sekä mahdollisesti jo olemassa olevan rakennuksen kunto päätöksiä tehdessään, jotta kiinteistölle on mahdollista luoda arvoa ilman, että riskit ovat liian suuret.

5.2 Riskit kiinteistökehityksessä

Riski tarkoittaa sitä todennäköisyyttä, etteivät asetetut tavoitteet tai suunnitelmat toteudu halutulla tavalla. Riskejä syntyy, kun asetetaan tavoitteista tulevaisuuteen, koska tulevaisuus on aina vaikeasti ennakoitavissa. Kiinteistökehityksen lopputuote eli rakennus on käytössä pitkälle tulevaisuuteen, minkä takia kiinteistökehityshankkeetkin sisältävät riskejä. Kiinteistökehittämisen riskit jaetaan kiinteistökehittäjän ja –sijoittajan riskeihin. [1, s. 57]

5.2.1 Kiinteistökehittäjän riskit

Kiinteistökehittäjän tuotto riippuu monesta eri tekijästä, jotka sisältävät myös riskejä. Tuottoon vaikuttavia tekijöitä ovat maa-, rakennus- ja suunnittelukustannukset, rakennustehokkuus, hankkeen kesto ja korko. Lisäksi kannattavuuteen vaikuttavat vuokrausaste ja markkinavuokrat. [1, s. 59]

Tontin hankinta on ensimmäinen merkittävä taloudellinen sitoutuminen, jonka kiinteistökehittäjä tekee. Ihanteellinen tilanne olisi, jos maa-alue hankittaisiin vasta silloin, kun kaavoitus on valmis ja hankkeelle voitaisiin tehdä tarkka kustannusarvio. Tämä ei kuitenkaan ole aina mahdollista, jolloin kiinteistökehittäjän on huomioitava se sopimuksia tehdessä ja asetettava kauppasopimuksen ehdoksi suotuisan kaavoituksen toteutuminen. [1, s. 61]

Rakennuskustannusten suuruus riippuu monesta eri tekijästä. Rakennusosalalla on tyypillistä, että rakennuskustannukset nousevat suunnitellusta. Rakennuskustannusten nousu voi johtua esimerkiksi suunnitelmienmuutoksista ja aikatauluviivästyksistä. Tämän riskin hallinta perustuu tiukkaan valvontaan ja ohjaukseen. Riski voidaan myös siirtää toiselle osapuolelle valitsemalla hankkeen toteutusmuodoksi esimerkiksi suunnittele- ja rakennusurakkamuodon. SR-urakkamuodossa vastuu kohteen suunnittelusta ja rakentamisesta on rakennusurakoitsijalla, jonka kehittäjä voi hankkeeseen valita. Tällaisen urakkamuodon valitseminen kuitenkin yleensä kasvattaa urakan hintaa. [1, s. 62] Brown Field-toiminnassa on huomioitava myös rakennuksen nykyinen kunto. Rakennuksen nykyisen kunnon perusteellinen tutkiminen on tärkeää, ettei sieltä paljastu yllätyksiä, joihin ei ole varauduttu.

Suuri riski kiinteistökehittäjälle on myös vuokrausasteen jääminen matalaksi. Kiinteistöjen vuokratulojen varmistamiseksi kiinteistökehittäjä voi tehdä pitkiä vuokrasopimuksia tai sitoa sijoittajan mukaan hankkeeseen mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Vuok-

rausasteen ollessa korkea sijoittaja asettaa kiinteistölle pienemmän nettotuottovaatimuksen, jolloin myös riskit pienenevät. Mikäli hanke toteutetaan vieraalla pääomalla, on kiinteistökehittäjän varauduttava myös korkotason mahdollisiin muutoksiin. [1, s. 60]

5.2.2 Kiinteistösijoittajan riskit

Kiinteistökehittämisessä kiinteistösijoittajat tarkastelevat kohteen tuomia riskejä, jotka voidaan jakaa sijainti-, myynti- tai vuokraamis- tai rakennusriskeihin. Sijaintiriskejä aiheutuu sijaintiin liittyvien tekijöiden muuttuminen tai poikkeaminen suunnitelmista. Vuokraamisriskit syntyvät epävarmuudesta vuokran saantiin, käyttöasteeseen tai vuokrasopimuksen ehdoista. Vuokralaisten toiminnan ja rakennuksen elinkaaren eroista aiheutuu myös suuri osa vuokraamisriskeistä. Rakennusriski määräytyy rakennuksen kunnosta ja teknisistä ominaisuuksista, sekä ylipäättään siitä, että kuinka hyvin rakennuksen tilat vastaavat käyttäjien tarpeita. [1, s. 58]

Kiinteistösijoittajat hallitsevat riskejä usealla tavalla. Yleensä riskien hallinta näkyy sijoittajien tuottovaatimuksessa. Sijoittajat vaativat sitä korkeampaa tuottoa mitä suurempi riski on. Toinen tapa hallita riskejä on se, että sijoittajat vaativat tiettyä vahvistettua kasvivirtaa eli tietty osa kiinteistön tiloista tulee olla jo vuokrattuna ennen kuin sijoittajat liittyvät hankkeeseen. [3, s. 192] [1, s. 58]

6. YHTEENVETO

Yhteenveto kappaleessa käsitellään tutkimuksen tuloksia ja tehdään päätelmiä niistä. Kappaleessa annetaan myös tutkimuskritiikkiä, jonka tavoite on tuoda ilmi tutkimuksen epäkohtia. Lopuksi pohditaan myös mahdollisia jatkotutkimuskohteita, joita voisi olla hyvä tehdä, jotta asiaan voitaisiin perehtyä syvällisemmin.

6.1 Yhteenveto ja päätelmät

Tämän tutkimuksen tavoitteen oli luoda selkeä yleiskuvaus kiinteistökehittämisen tärkeimmistä osa-alueista, jota esimerkiksi kiinteistösijoittaja voisi hyödyntää sijoituskohteen kannattavuutta arvioidessa. Tutkimuksessa pyrittiin painottamaan kiinteistökehityshankkeen alkupään tehtävien tärkeyttä, eli niitä toimintoja, joita suoritetaan ennen kuin itse suunnittelu tai rakentaminen aloitetaan.

Tutkimuksen ensimmäisessä kappaleessa käsiteltiin kiinteistökehittämistä yleisellä tasolla. Kiinteistökehittäminen on siis toimintaa, jonka ensisijaisena tavoitteen on parantaa kiinteistön tuottokykyä. Tuottokyvyn parantuminen on sijoittajan lähtökohtainen syy osallistua kiinteistökehityshankkeeseen. Sijoittajille tuottokyvyn parantuminen käytännössä tarkoittaa sitä, että kiinteistön tiloista saadaan parempaa vuokratuloa tai sen arvo nousee sijoituskauden aikana. Kiinteistökehityshankkeen muut osapuolet ovat käyttäjä ja kehittäjä. Kiinteistökehittäjän tehtävä on luoda kohde, jolla on kysyntää sekä vuokra- että sijoitusmarkkinoilla. Tämä onnistuu, kun kehittäjä ottaa huomioon molempien osapuolten tarpeet. Käyttäjien tehtävä kehityshankkeessa on oikeastaan tuoda ilmi vaatimuksiaan ja toiveitaan. Vaikka käyttäjien rooli on melko pieni kiinteistökehityshankkeessa, niin se pitäisi kuitenkin huomioida tulevaisuudessa yhä enemmän, koska he maksavat lopulta hankkeen kustannukset ja tuotot.

Tutkimuksen ensimmäisessä kappaleessa käsiteltiin myös kiinteistökehittämisen lähtökohtia. Kiinteistökehityksen lähtökohtia ovat asiakas, tontti, idea tai jo olemassa oleva rakennus. Näiden lähtökohtien perusteella kiinteistökehittämien voidaan jakaa kahteen osa-alueeseen Green Field-toimintaan ja Brown Field-toimintaan. Suurimman eron näiden välille tuo se, että Brown Field-toiminnassa kehitetään jo olemassa olevaa rakennusta, joka rajoittaa kehityshanketta melko paljon. Suurimmat rajoittavat tekijät ovat itse rakennus ja sen sijainti. Green Field-toiminnan etuna on se, että sijainti voidaan valita ja rakennuksen tilat voidaan suunnitella vastaamaan käyttäjien toimintaa ja vaatimuksiin ilman, että vanha rakennus asettaa rajoitteita.

Tutkimuksen toisessa kappaleessa käsiteltiin kiinteistökehittämisen erityispiirteitä kolmessa eri kiinteistötyypissä. Kappaleessa käsiteltiin lähinnä kiinteistön tuottokykyyn vai-

kuttavia ominaisuuksia. Kiinteistön tuottokykyyn vaikuttaa eniten sen sijainti ja toiminnalliset ominaisuudet. Sijainnilliset tekijät ovat erityisen tärkeitä toimisto- ja liiketiloissa. Toimistotiloille tärkein sijainnillinen tekijä on oikeastaan saavutettavuus, eli se kuinka helposti ihmiset pääsevät sinne. Hyviä toimistotilan sijainti on esimerkiksi rautatieaseman läheisyydessä. Liiketiloille tärkeää on myös saavutettavuus, mutta poiketen toimistotiloista niille tärkeää on olla suurten liikennevirtojen lähellä eli niin sanotusti keskeisellä paikalla. Asuintiloille sijainti keskeisellä paikalla ei ole niin tärkeää. Asuintilojen käyttäjät arvostavat hyviä liikenneyhteyksiä sekä alueella olevien julkisten palveluiden kuten koulujen läheisyyttä.

Tutkimuksen toisessa kappaleessa käsiteltiin myös kiinteistöjen toiminnallisia tekijöitä, jotka vaikuttavat kiinteistön tuottokykyyn. On selvää, että kaikkien kiinteistöjen kohdalla niiden tuottokykyyn vaikuttavat rakennuksen ikä ja kunto. Toimistotilojen kohdalla tärkeää on tilojen muunneltavuus. Tilojen tulee soveltua erilaisiin tilaisuuksiin ja tapoihin tehdä töitä. Liiketilojen kohdalla tärkeää on yleensä parkkipaikkojen määrä, mutta kaupakeskuksissa muut vuokralaiset vaikuttavat myös kiinteistön tuottokykyyn. Hyvällä eri toimialojen vuokralaisten valinnalla, saadaan tehtyä kauppakeskuksista houkuttelevampia suuremmalle kävijä määrälle, joka oikeastaan suoraan parantaa kiinteistön tuottokykyä. Asuintiloille tärkeintä on oikeastaan toimiva pohjaratkaisu, joka soveltuu hyvin käyttäjän tarpeisiin. Jotta kiinteistön tuottokyky olisi mahdollisimman hyvä, niin tulee sillä olla hyvät sijainnilliset ja toiminnalliset ominaisuudet.

Tutkimuksen kolmannessa kappaleessa käsiteltiin kiinteistökehittäjän tehtäviä syvällisemmin. Kappaleessa tuodaan ilmi, että mitä tietyt termit tarkoittavat ja miten ne käytännössä toteutuvat kiinteistökehittämishankkeessa. Kiinteistökehityshanke sisältääkin useita erilaisia tehtäviä ja tehtäväkokonaisuuksia. Kiinteistökehittäjän on tunnettava monia eri aloja hyvin, jotta kiinteistökehityshanke onnistuisi mahdollisimman hyvin ja kiinteistön tuottokykyä saataisiin parannettua. Erityisesti tutkimuksessa painotettiin kiinteistökehityshankkeen alkupään tehtäviä ja käyttäjien huomioimista hankkeen aikana. Kiinteistökehittäjän tärkein tehtävä onkin luoda sellainen kohde, jossa on huomioitu sijoittajan ja kiinteistö käyttäjän tarpeet, niin että kiinteistölle riittää kysyntää sekä vuokra- että sijoitusmarkkinoilla.

Tutkimuksen neljännessä kappaleessa käsiteltiin arvonluontia. Kiinteistökehittämisen tarkoitus on nimenomaan luoda kiinteistölle arvoa. Ensisijaisesti arvoa pyritään luomaan sijoittajille eli parantamaan kiinteistön tuottokykyä. Toinen ryhmä, jolle arvoa pyritään luomaan ovat käyttäjät. Käyttäjille arvoa tuo se, että kuinka hyvin kiinteistön tilat tukevat heidän toimintaansa ja vastaavat heidän vaatimuksiaan. Kiinteistökehittäjä pyrkii selvittämään, että minkälaisille tiloille on kysyntää vuokra- ja sijoitusmarkkinoilla tietyllä sijainnilla. Arvonluonti koostuukin monesta eri tehtävästä ja asiasta, joita kiinteistökehittäjän on otettava huomioon, jotta kiinteistön arvo kasvaa.

Kiinteistökehittäminen sisältää myös riskejä, kuten kaikki muukin liiketoiminta. Kiinteistökehittämisessä riskit jaetaan sijoittajan riskeihin ja kiinteistökehittäjän riskeihin. Suurimmat riskit ovat vuokraamisriski, sijaintiriski ja rakentamisriski. Vuokraamisriski tarkoittaa sitä, että on olemassa riski, että kiinteistön vuokraamisaste jää liian pieneksi, jolloin sijoittaja tai kehittäjä ei saa vaatimiaan tuloja. Sijaintiriski tarkoittaa sitä, että rakennetuille tai korjatuille tiloille ei olekaan kysyntää sijainnilla, jolloin vuokraamisaste jää todennäköisesti liian alhaiseksi. Rakentamisriski taas tarkoittaa kaikkien mahdollisten ongelmien ilmenemistä rakennusvaiheessa, joista aiheutuvat kustannukset heikentävät kiinteistökehityshankkeen kannattavuutta.

Kiinteistökehityshanke on siis laajakokonaisuus, jonka tarkoitus on luoda arvo kehitettävälle kohteelle. Hanke sisältää useita eri tehtäviä, osapuolia ja riskejä, jotka on huomioitava, jotta hanke olisi mahdollisimman kannattava kaikille osapuolille.

6.2 Tutkimuskritiikki

Kiinteistökehittäminen on laaja kokonaisuus, joka sisältää useita erilaisia tehtäväkokonaisuuksia. Tehtäväkokonaisuudet, kuten rakennuttaminen, markkinointi ja ennakointi sisältävät paljon erilaisia tehtäviä, joiden painoarvot vaihtelevat kiinteistötyyppistä riippuen. Tässä tutkimuksessa haluttiin tuoda ilmi kiinteistökehittämisen laajuutta ja antaa yleiskatsaus kiinteistökehittämiseen.

Tutkimuksessa ei käsitellä kovinkaan syvällisesti eri tehtäviä tai niiden vaikutuksia kiinteistön arvoon. Yksi kritiikin kohde koko tutkimustyölle onkin se, että tutkimuksessa olisi voitu keskittyä vain yhteen kiinteistötyyppiin, jolloin oltaisiin voitu tehdä syvällisempää arviointia ja pohdintaa. Toisaalta tällöin ei oltaisi voitu vertailla esimerkiksi kiinteistöjen tuottokykyyn vaikuttavia ominaisuuksia niin hyvin.

Toinen asia, jota voisi kritisoida on se, että tutkimuksessa käsiteltiin sekä Green Field-toimintaa että Brown Field-toimintaa. Tutkimuksessa oltaisiin voitu keskittyä mielestäni vain toiseen. Nyt erityisesti Brown Field-toimintaa käsiteltiin melko vähän, jottei tutkimuksesta tule liian laaja. Toisaalta tutkimuksen yksi tavoitteista oli luoda selkeä yleiskatsaus kiinteistökehittämiseen, joten molempien osa-alueiden käsittely on perusteltua. Ylipäätään, jos tutkimusta lähdettäisiin tekemään uudestaan, niin keskityttäisiin esimerkiksi yhteen kiinteistötyyppiin ja Green Field-toimintaan.

6.3 Jatkotutkimuskohteet

Rakennusalaalla vallitsi pitkään tapa, jossa kiinteistöjä kehitettiin lähtökohtaisesti vastaamaan tarvetta vain määrällisesti. Nykyään käyttäjien vaatimukset kiinteistölle ja sen tiloille kuitenkin nousevat koko ajan. Rakennus- ja kiinteistöala muuttuvat yhä enemmän

asiakaslähtöisempään suuntaa. Tämä vaikuttaa myös kiinteistökehittämiseen merkittävästi, joten tutkimuksia tarvitaan, jotta kiinteistökehittäjät voivat vastata paremmin kysyntään vuokra- ja sijoitusmarkkinoilla.

Tässä tutkimuksessa keskityttiin kolmeen erilaiseen kiinteistötyyppiin: Asuinkiinteistöihin, toimistokiinteistöihin ja liikekiinteistöihin. Tuloksena oli melko yleispiirteinen kuvaus näiden kiinteistötyyppien kiinteistökehittämisestä, jossa pyritään huomioimaan enemmän myös tilojen käyttäjien tarpeita eikä ainoastaan sijoittajien.

Ylipäättään kiinteistökehittämisestä on tehty Suomessa melko vähän tutkimuksia, joten jatkotutkimuskohteita olisi varmasti useita. Yksi tutkimuskohde voisi olla se, että syvennettäisiin yhteen tiettyyn kiinteistötyyppiin tarkemmin. Tällöin voitaisiin luoda syvällisempi arvio tietyn kiinteistötyypin kehittämisestä ja sen arvoon vaikuttavista tekijöistä. Toisaalta kuten tutkimuksessa mainitaan, niin erilaisia kiinteistöjä on useita vielä näiden kolmen lisäksi. Toinen jatkotutkimus kohden voisi olla, että käsiteltäisiin muiden kiinteistötyyppien, kuten teollisuusrakennusten tai julkisten rakennusten erityispiirteitä kiinteistökehittämisen näkökulmasta.

Toisaalta voitaisiin myös syventyä tiettyyn tuottokykyyn vaikuttavaan tekijään ja vertailla sitä kaikissa eri kiinteistötyypeissä. Tällainen tuottokykyyn vaikuttava tekijä voisi olla esimerkiksi sijainti, joka on loppupeleissä ehkä tärkein kiinteistön arvoon vaikuttava tekijä. Tutkimuksessa voitaisiin esimerkiksi arvioida sijainnillisia tekijöiden vaikutuksia eri kiinteistötyyppien tuottokykyyn ja pohtia, että mikä olisi optimaalinen sijainti tietylle kiinteistötyypille. Kaiken kaikkiaan tämä tutkimus on yleiskatsaus kiinteistökehittämisen erityispiirteistä, ja sen pohjalta voitaisiin tehdä useita erilaisia jatkotutkimuksia.

LÄHTEET

- [1] Kiiras, J. & Tammilehto, S. Kiinteistökehitys. Kiinteistöalan Kustannus Oy, Helsinki, 2014, 180 s.
- [2] Käsitteet. Tilastokeskus, verkkosivu. Saatavissa (viitattu 23.3.2018): <http://www.stat.fi/meta/kas/kiinteisto.html>
- [3] Kaleva, S., Oikarinen, E. & Soutamo M. Kiinteistösijoittaminen. KTI Kiinteistötieto Oy, Helsinki, 2017, 236 s.
- [4] Leväinen, K. Kiinteistö- ja toimitilajohtaminen. Gaudeamus Oy, Helsinki, 2013, 255 s.
- [5] Murtomaa, P. Kiinteistönpidon tekniikka, talous ja hallinto. Tampereen teknillinen korkeakoulu ja Rakennustieto Oy. Vantaa, 1996, 450 s.
- [6] RT 10-11226, Talonrakennushankkeen kulku. Rakennustieto Oy, 2016, 5 s.
- [7] RT 10-11284, Hankkeen johtamisen ja rakennuttamisen tehtäväluettelo HJR18. Rakennustieto Oy, 2017, 32 s.
- [8] Atkinson, R. Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, its time to accept other success criteria. 1999, pp. 337-342. Saatavissa: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786398000696>
- [9] Junonen, J.- M., Kärnä, S. & Sarvola, V.-M. Asiakastytyväisyys rakentamisessa. Teknillinen korkeakoulu, Helsinki, 2017, 120 s. Saatavissa: http://bes.aalto.fi/en/publications-002/reports/raportti_239/
- [10] Pekkanen, J. Asiakkuuden menestys- ja uhkatekijät rakennushankkeessa. Teknillinen korkeakoulu, Helsinki, 2017, 169 s. Saatavissa: <https://aalto-doc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/2644/isbn9512279339.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- [11] Rakennusluokitus 1994. Tilastokeskus, verkkosivu. Saatavissa (viitattu 2.3.2018): <https://www.stat.fi/meta/luokitukset/rakennus/001-1994/index.html>
- [12] Kiinteistövälittäjille suunnattu kysely kertoo: Asunnon sijainti vastaanottokeskuksen lähellä voi pienentää myyntihintaa. Talouselämä, verkkoartikkeli, 2017. Saatavissa (viitattu 24.8.2018): <https://www.talouselama.fi/uutiset/kiinteistovalittajille-suunnattu-kysely-kertoo-asunnon-sijainti-vastaanottokeskuksen-lahella-voi-pienentaa-myyntihintaa/0f044fce-557d-329b-846d-5d7ad8cbfc3c>

- [13] RT 95-1115, Toimistotilojen yleinen suunnitteluperuste. Rakennustieto Oy, 2014, s. 8
- [14] Digitaalisuus rakennusalalla – Miten tulevaisuuden kilpailukyky ja tuottavuus varmistetaan. Finbuild, 2016. Verkkoartikkeli saatavissa: <https://finnbuild.messukeskus.com/digitalisaatio-rakennusalalla-miten-tulevaisuuden-kilpailukyky-ja-tuottavuus-varmistetaan/>
- [15] Hulkonen, P. Rakentamisen virheet nollaan digitalisaatiolla. Rakennustieto Oy, 2015. Verkkoartikkeli saatavissa: <https://tietorakentaalaatua.net/2015/10/20/rakentamisen-virheet-nollaan-digitalisaatiolla/>
- [16] Henttinen, T. Rakennetun omaisuuden digitalisointi. Rakennustieto Oy. Verkkoartikkeli Saatavissa viitattu (23.8.2018): <https://www.rakennustieto.fi/index/ajankoh-taista/tiedotteet/tiedotteet1/artikkelit/kdyrtxlvf.html.stx>
- [17] Pulkkinen, M., Rajahonka, M., Siuruainen, R., Tinnilä, M. & Wendelin R. Liiketoimintamallit arvonluojina – Ketjut, pajat ja verkot. Teknologiateollisuus Ry, 2005, s. 80
- [18] KH X9-00526. Kiinteistöliiketoiminnan sanasto. Rakennustieto Oy, 2013, s. 26
- [19] Ventovuori, T. Asiakkuus rakentamisessa. Rakennustieto Oy. Saatavissa (viitattu 24.8.2018): <https://www.rakennustieto.fi/Downloads/RK/RK030704.pdf>
- [20] Hietala, M., Huovari, J., Kaleva, H., Lahtinen, M., Niemi, J., Ronikonmäki, N. & Vainio, T. Asuinrakennusten korjaustarve. Pellervon taloustutkimus PTT, KTI Kiinteistötieto Oy & Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy, Helsinki, 2015, Saatavissa: <https://kti.fi/wp-content/uploads/Asuinrakennusten-korjaustarve.pdf>
- [21] Jälkimarkkinointi eli after sales. Asiakashaku, verkkoartikkeli. Saatavissa (viitattu 24.8.2018): <https://asiakashaku.fi/jalkimarkkinointi/>
- [22] Routakorva, M. Hyödynnä jälkimarkkinoilla piilevä kasvupotentiaali myynnin digitalisoinnin avulla. Rakennuslehti, verkkoartikkeli, 2018. Saatavissa (viitattu 23.8.2018): <https://www.rakennuslehti.fi/blogit/hyodynnä-jalkimarkkinoilla-piilevä-kasvupotentiaali-myyntin-digitalisoinnin-avulla/>